

چگونگی راه اندازی یک استارت آپ با ۴ قدم ساده

راه اندازی استارت آپ ها با ۴ قدم ساده



زمانی که نام استارت آپ ها را می شنویم به یاد این می افتیم که باید یک کسب و کار را به گونه ای راه اندازی کنیم که هیچ کسی آن را تا به حال راه اندازی نکرده باشد. در این دنیا از این اشخاص پر هستند که مایل به موفقیت در راه اندازی این نوع کسب و کارها هستند.

کاری که این اشخاص در راه اندازی این نوع کسب و کارها انجام می دهند فقط سعی و تلاش زیاد است اما چیزی که عایشان می شود این است که به درستی نمی توانند یک استارت آپ را راه اندازی کنند و در این کار عاجز می مانند.

تصور برخی از مردم این است که فقط با داشتن یک ایده و راه اندازی یک سایت می توان یک استارت آپ را راه اندازی کرد اما این تصویری اشتباه است. هر کسب و کاری را در نظر بگیرید باید بتواند بعد از آن را دوام بیاورد. یعنی باید بتواند مشتری به دست بیاورد تا محصولات و خدماتش را به آنها بفروشد وگرنه شروع کردن آن می تواند از هر چیزی راحت تر باشد.

راه اندازی استارت آپ به طور کلی به معنای شناسایی و شناخت بهترین فرصت ها و همچنین بدست آوردن مشتری و نحوه ی فروش است که واقعاً هر کسی نمی تواند این فرصت ها را ببیند. برای اینکه این کار محقق شود باید یک برنامه و استراتژی خاص را دنبال کنید تا بتوانید کم کم استارت آپ تان راه اندازی شود.

این یک حقیقت است که راه اندازی یک استارت آپ بدون تجربه ی کاری، بسیار مشکل است اما باید این نکته را مد نظر داشته باشید که این تجربه ها در محیط کار بدست خواهد آمد و نباید نگران این باشید چون در هر صورت مشکلات و شکست های زیادی در سر راه شما خواهد بود که باید با صبر و حوصله ی زیاد آن ها را پشت سر بگذارید.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله مایل است ۴ قدم ساده را به شما بیاموزد تا بتوانید به راحتی استارت آپ تان را راه اندازی کنید. این مراحل برای راه اندازی فوق العاده به درد شما خواهد خورد.

با ما همراه باشید

قدم اول: تحلیل رقبا و همچنین تحلیل بازار

قبل از راه اندازی استارت آپ تان سعی کنید تحلیل بازار و همچنین تحلیل رقبا را به خوبی انجام دهید



بی گذار به آب زدن می تواند تمام سرمایه ی شما را از بین ببرد و بزرگترین سرمایه ی تان همان زمان و وقتی است که می گذارید. این خیلی مهم است که بدانید آیا محصولات و خدمات شما مشتری و بازار مناسبی دارد یا خیر؟، آیا رقیبی دارید یا خیر؟، رقبایتان تا چه اندازه از بازار را به دست گرفته اند، نقاط ضعف و قدرت رقبایتان در چه چیزی نهفته است، آیا محصول و خدمات شما نسبت به رقبا یک تفاوت یا مزیت رقابتی دارد یا خیر؟ تحقیق کنید و ببینید در حال حاضر که محصول و خدماتی تولید نکرده اید آیا می توانید مشتری به دست بیاورید.

جذب کردن مشتری در زمان راه اندازی استارت آپ از مهمترین کارهایی باشد که می توانید انجام دهید و این نکته را مد نظر داشته باشید که متقاعد کردن مشتری در این مرحله می تواند کاری سخت باشد چرا که مشتری ها از امتحان کردن چیزهایی که جدید هستند ترس و وا همه ای خاص دارند.

قدم دوم: برنامه ریزی و استراتژی کسب و کار



در هر کاری داشتن برنامه ریزی، استراتژی و همچنین طرح مناسب برای شروع می تواند موفقیت شما را حتمی تر کند به خصوص اگر در راه اندازی یک استارت آپ باشد. با برنامه ریزی و داشتن یک استراتژی خاص است که می توانید به آینده ی کاری خود امیدوار باشید.

سعی کنید یک کاغذ و قلم بردارید و هر آنچه را که قرار است بدست بیاورید و هزینه هایی که قرار است انجام دهید را یادداشت کنید. نوشتن این موارد می تواند بهترین کمک به شما باشد تا بهتر و با برنامه ریزی پول هایتان را خرج کنید.

اگر با برنامه ریزی پیش بروید هر شخص سرمایه گذاری می تواند روی استارت آپ تان سرمایه گذاری کند و این بزرگترین منفعت و سودی است که می تواند نصیب شما شود. اگر بدون آنها پیش بروید به طبع به درصد شکست تان بیشتر خواهد شد.

قدم سوم: استخدام افراد با مهارت ها و توانایی های خاص

تیم سازی و کار گروهی؛ کلید موفقیت استارت آپ ها

کافه نیاز
kafeniaz.com

داشتن همراه خوب در هر مسیر و کسب و کاری می تواند شما را از زمین بلند کند. اگر تمام کارهای لازم برای راه اندازی یک استارت آپ را انجام داده باشید اما تیم و گروه مناسبی نداشته باشید به طبع ادامه ی مسیر برایتان به سختی پیش خواهد رفت و این مورد می تواند بزرگترین ضرر را به شما وارد کند.

در این مسیر باید افرادی را استخدام کنید که نه تنها از مهارت ها و توانایی های خاص برخوردار باشند بلکه بتوانند ایده های مناسبی هم به شما ارائه دهند. افرادی که استخدام می کنید باید توانایی، مهارت، انگیزه، شور و اشتیاق فراوان داشته باشند و این می تواند رمز موفقیت شما در استخدام این اشخاص باشد. اشخاصی که عاشق کارهای تیمی و گروهی باشند چرا که استارت آپ ها به اینگونه افراد نیاز مبرم دارند.

قدم چهارم: استارت آپ تان نیاز به بازاریابی و هزینه دارد

بازاریابی یکی از مهمترین اصول بعد از راه اندازی یک استارت آپ است که باید برای آن برنامه ریزی کنید



یکی از مهمترین قسمت های راه اندازی یک استارت آپ، **بازاریابی** است. زمان و وقت گذاشتن و پیدا کردن مشتری برای محصولات و خدمات خود از مهمترین موارد راه اندازی است. شاید تصور برخی از مردم این باشد که با بازاریابی هم وقت آنها هدر خواهد رفت و هم هزینه های زیادی را باید متحمل شد.

اما این یک تصور اشتباه است و بر عکس، این بازاریابی است که می تواند هزینه های جاری تان را به شما برگرداند. اگر تصورتان این است که بازاریابی هزینه های بی خود است پس لطفاً دست از راه اندازی استارت آپ تان بردارید چون این مورد به زمان، بازاریابی و هزینه کردن نیاز دارد.

سخن آخر

استارت آپ ها به شدت به ایده پردازی نیاز دارند اما اگر ایده ای در ذهن ندارید هم هیچ ایرادی ندارد می توانید همان ایده های دیگران را با روشی کاملاً متفاوت تر به اجرا در بیاورید. فقط کافی است شروع کنید و اولین قدم را بردارید.